



# اصول مذاکره

نوشته می مایکل دونالدسون

برگردان: فرشید قهرمانی

for  
**dummies**  
A Wiley Brand

ترجمه و چاپ در ایران، تحت امتیاز  
انتشارات وایلی توسط انتشارات آوند دانش

WILEY



آوند دانش

**محدودیت مسئولیت / سلب مسئولیت از ایجاد ضمانت:** هیچ مسئولیتی یا ضمانتی متوجه ریا نو سند، ذیل ذلت یا کامل بودن متن این اثر نیست و صریحاً از تمامی ضمانت‌ها، شامل و نه محدود به، ضمانت مناسب بودن رای، سی خاص، سلب مسئولیت می‌کنند. به واسطه فروش یا مواد تبلیغاتی هیچ ضمانتی ایجاد نخواهد شد یا تعمیم نخواهد شد. توصیه‌ها و راهکارهای ارائه شده در این اثر ممکن است برای هر موقعیتی مناسب نباشند. این اثر با استناد بر این قاعده حرفه‌ای می‌شود که ناشی از دیگر هیچ گونه کار حقوقی، مشاوره‌ای یا هرگونه خدمات حرفه‌ای نمی‌شود. چنانچه مشاوره و حرفه‌های مورد نیاز، برای آن خدمات که می‌خواهد ارائه دهد، باید به‌طور گرفته شود. نه‌اشتر و نه نویسنده نباید در قبال صدماتی که از این ناحیه حادث می‌گردد مسئول باشند. این مطلب که به سازمانی یا وبسایتی در این اثر ارجاع داده و یا به‌عنوان منبع احتمالی اطلاعاتی بیشتر معرفی می‌شود نباید به‌عنوان آن باشد که اِشتر یا نویسنده اطلاعات یا توصیه‌هایی را که سازمان یا وبسایت ارائه می‌کنند صحت می‌گذارد. علاوه بر این، خوانندگان باید از این مطلب آگاه باشند که وبسایت‌های اینترنتی که در این اثر فهرست شده‌اند ممکن است در حاصلی که این اثر نوشته شده است تا زمانیکه می‌خوانند می‌شود، تغییر کنند یا جمع شوند.

# فهرست مطالب در یک نگاه

|     |                                               |
|-----|-----------------------------------------------|
| ۱   | مقدمه                                         |
| ۵   | بخش ۱: شروع مذاکره                            |
| ۷   | فصل ۱: چرا مذاکره می‌کنیم؟                    |
| ۲۱  | فصل ۲: خوب گوش دهید                           |
| ۴۱  | فصل ۳: هنگام مذاکره                           |
| ۵۹  | بخش ۲: پیش‌برد مذاکره                         |
| ۶۱  | فصل ۴: مذاکره با سبک سخت                      |
| ۶۹  | فصل ۵: مذاکره با خارجی‌ها                     |
| ۷۹  | فصل ۶: مذاکرات پیچیده                         |
| ۸۹  | فصل ۷: مذاکرات غیرحضوری                       |
| ۹۷  | بخش ۳: بخش ده‌تایی‌ها                         |
| ۹۹  | فصل ۸: ده مهارت لازم برای مذاکرات کلیدی       |
| ۱۰۵ | فصل ۹: ده ویژگی شخصیتی مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای |

در زندگی همه‌ی ما موقعیت‌های حساس و مهمی پیش می‌آید که مسیر زندگی‌مان را مشخص می‌کند. در واقع سرنوشت ما به طرز رفتار و گفتارمان در این گونه موقعیت‌ها بستگی دارد. به‌ویژه زمانی که برای به‌دست‌آوردن چیزی باید با شخص دیگری مذاکره کنیم.

مذاکره یعنی پیدا کردن راهی که از طریق صحبت کردن ما را به هدف برساند. این هدف‌ها ممکن است مربوط به زندگی شخصی و مواردی مثل ازدواج باشد یا یک قرارداد تجاری یا حتی یک مصاحبه‌ی ساده‌ی استخدامی. هنگامی که در این موقعیت‌ها به نتیجه‌ی دلخواه نمی‌رسیم، اغلب به این فکر می‌افتیم که موفقیت شخصی هم به از دسترس نبوده و اگر طرف مقابل منظور ما را به درستی متوجه نشده باشد، قطعاً نتیجه‌ی دیگری رقم می‌خورد!

بعضی موقعیت‌ها به دلیل این که برای رسیدن به آرزوهایمان هم مذاکره کنیم؛ بنابراین لازم است تا جایی که امکان دارد، نظر طرف مقابل را جلب و او را با خود همراه کنیم. شاید مذاکره مهم‌ترین مهارت زندگی باشد و خوشبختانه هر مهارتی قابل یادگیری و بهبود است. مطالب این کتاب به شما کمک می‌کند در موقعیت‌هایی که اهمیتی خاص دارند و شاید دوباره تکرار نشوند، برخورد بهتری داشته باشید و دیگر افسوس فرصت‌های ازدست‌رفته را نخورید.

## چه کسانی باید این کتاب را بخوانند

هر آدم سالم و عاقلی که این کتاب به دستش می‌رسد.

بهتر است خودتان را گول نزنید. اگر توانایی مذاکره کردن ندارید، نمی‌توانید این ضعف را با مهارت دیگری جبران کنید. افرادی که پیش‌تر در مذاکره با شما شرکت کرده‌اند، ممکن است فکر کنند که صفر تا صد مذاکره را می‌دانند؛ در حالی که بیشترشان درباره‌ی اصول مذاکرات موفق چیزی نمی‌دانند.

مطالب این کتاب به شیوه‌ای تهیه و تنظیم شده است که برای همه قابل استفاده باشد. در بیشتر کلاس‌های آموزشی و کتاب‌های دیگر، آگاهی شرکت‌کننده‌ها از اصول اولیه‌ی مذاکره به‌عنوان یک پیش‌فرض پذیرفته شده است و همین مسئله، اثربخشی آن‌ها را برای مردم پایین می‌آورد. در این کتاب می‌توانید هر چیزی را که برای یک مذاکره‌ی مؤثر و توافق‌بردار لازم است، پیدا کنید.